

УДК 631.16:338.5

## **ВОССТАНОВИТЬ ПАРИТЕТНОСТЬ ОТНОШЕНИЙ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Сигидов Ю.И. – доктор экономических наук, профессор

Пушкин В.В. – кандидат экономических наук, профессор

Кубанский государственный аграрный университет

На основе рассмотрения динамики и соотношения цен на сельскохозяйственную продукцию и продукцию промышленности, потребляемую в сельском хозяйстве, авторы приходят к заключению о существовании значительного диспаритета цен, в результате которого происходит отток капитала из сельского хозяйства в промышленность и торговлю. Намечены меры по устранению диспаритета цен.

Важнейший инструмент экономического механизма регулирования агропромышленного производства - восстановление эквивалентных отношений между сельским хозяйством и промышленностью. Стихийный рынок без регуляторов привел к разрыву экономических связей. Сельское хозяйство поставлено в неравное положение из-за диспаритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию. Полученный в сельскохозяйственной отрасли доход перераспределяется в другие сферы экономики.

За годы трансформации экономики из сельского хозяйства было изъято и направлено в другие отрасли более 300 млрд. руб. По данным Госкомстата России, цены на товары и услуги для аграрных товаропроизводителей до деноминации 1998 г. возросли в 9,4 тыс. раз, в то время как на реализованную сельскохозяйственную продукцию — лишь в 1,7 тыс. раз. Подтверждением роста диспаритета цен является и то, что до-

ля сельского хозяйства в ВВП в действующих ценах составляет более 6%, а в ценах 1991 г. - около 15%.

В условиях рынка высокая эффективность сельскохозяйственного производства возможна только при наличии экономически обоснованной системы цен и ценообразования, поскольку цена устанавливается в соответствии, как с рыночным равновесием, так и с равновесием между производственными издержками и экономическими возможностями каждого товаропроизводителя.

Диспаритет цен – понятие для мирового аграрного сектора не новое. В странах с развитой рыночной экономикой тенденции опережающего роста цен на поставляемые ресурсы также имеют место. Однако высокая эффективность сельскохозяйственного производства и значительные субсидии государства помогают им успешно справляться с такой ситуацией.

Неэквивалентность обмена в значительной степени сглаживалась бюджетной поддержкой государства, уровень которой в годы, предшествовавшие либерализации цен, был достаточно высоким.

Вступление России в рынок сопровождалось переходом к свободным ценам, складывающимся под влиянием спроса и предложения. Либерализация цен, проводившаяся без предварительной подготовки и применения смягчающих мер на фоне падения платежеспособного спроса населения, не могла обеспечить пропорциональный рост цен на сельскохозяйственную продукцию и промышленную продукцию (услуги), потребляемые селом.

В эти годы превышение темпов роста цен на материально-технические ресурсы и услуги для села над ростом цен на продукцию сельского хозяйства приобрело устойчивый характер.

В последние годы соотношение цен на сельскохозяйственную продукцию и средства производства, потребляемые сельхозтоваропроизводителями, складывалось крайне неблагоприятно (таблица 1).

**Таблица 1 – Динамика роста цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию в Краснодарском крае (1991 г. = 1,0)**

Годы	Продукция сельского хозяйства	Промышленная продукция и услуги, приобретенные сельскохозяйственными предприятиями
1992	13,9	16,2
1993	98,7	204,1
1994	266,5	877,7
1995	852,7	2896,5
1996	1193,8	4924,0
1997	1384,8	6105,7
1998	1620,2	7143,7
1999	3418,6	11429,9
2000	4854,4	15659,0
2001	5970,9	18321,0
2002	6030,6	20702,7

Так, по данным Краснодарского краевого комитета государственной статистики, если цены реализации основных видов продукции сельского хозяйства в Краснодарском крае выросли за период с 1991 г. по 2002 г. в 6030,6 раз, то цены на промышленную продукцию и услуги, потребляемые в сельском хозяйстве, - в 20702,7 раза.

Наибольший рост цен произошел по продукции животноводства – в 3956 раз. Быстрее всего росли цены на молоко – 4475 раз, свинину – в 3954 раза, яйца – в 3858 раз, мясо птицы – 3759 раз. Цены на продукцию растениеводства выросли в 6954 раза, в том числе по сахарной свекле – в 3971 раз, зерновым культурам – в 3322 раз, по подсолнечнику – 3796 раз (таблица 2).

Как видно из данных таблицы 2, наибольший рост цен произошел после августовского 1998 г. финансово-экономического кризиса. В условиях резкого роста курса доллара импортная сельскохозяйственная продук-

ция и продовольствие оказались неконкурентоспособными с аналогичными отечественными товарами. В результате рост всех видов цен в АПК опережал повышение цен на материально-технические ресурсы.

**Таблица 2 - Индексы цен реализации продукции сельскохозяйственными предприятиями, в разгах к предыдущему году**

Виды продукции	1992 г.	1995 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.
Продукция сельского хозяйства	13,9	3,2	1,17	2,11	1,42	1,23	1,01
Продукция растениеводства	19,1	2,9	1,12	2,18	1,58	1,15	1,00
зерновые культуры	23,6	3,1	1,01	2,16	1,76	1,14	0,86
подсолнечник	21,4	3,0	1,36	2,61	1,24	0,95	1,24
сахарная свекла	37,3	3,0	1,28	1,79	1,80	1,31	1,27
овощи	9,9	1,9	1,04	1,94	1,60	1,29	1,15
Продукция животноводства	7,6	3,7	1,23	2,01	1,25	1,36	1,01
Скот и птица – всего	6,8	3,4	1,36	1,84	1,29	1,45	1,03
в том числе							
крупный рогатый скот	6,3	3,6	1,39	2,01	1,28	1,32	1,13
свиньи	7,5	3,6	1,38	1,71	1,30	1,59	0,99
птица	6,9	2,8	1,16	1,85	1,23	1,39	0,96
Молоко	9,4	4,6	1,15	2,23	1,24	1,30	0,97
Яйца	7,8	2,7	1,06	1,89	1,14	1,29	1,08

Отмеченные позитивные для сельского хозяйства тенденции сохранились до середины 1999 г. Начиная с лета 1999 г. вновь наблюдается опережающий рост цен промышленности. К 2002 г. ситуация вернулась на прежние позиции. На это указывают данные таблицы 3.

За исследуемый период цены приобретения промышленной продукции и услуг сельскохозяйственными предприятиями росли значительно быстрее, чем на сельскохозяйственную продукцию.

**Таблица 3 - Индексы цен приобретения промышленной продукции и услуг сельскохозяйственными предприятиями, в разгах к предыдущему году**

Виды продукции	1992 г.	1995 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.
Промышленная продукция и услуги, приобретенные сельскохозяйственными предприятиями в том числе	16,2	3,3	1,17	1,60	1,37	1,17	1,13
Промышленная продукция	17,3	3,3	1,17	1,59	1,37	1,17	1,13
из нее:							
сельскохозяйственные машины и оборудование для растениеводства	12,6	2,8	1,46	1,46	1,20	1,18	1,17
машины для животноводства и кормопроизводства	13,3	2,4	1,42	1,76	1,17	1,11	1,15
тракторы	26,3	2,5	1,34	1,54	1,15	1,20	1,18
автомобили	19,5	4,1	1,18	1,31	1,13	1,14	1,10
запасные части	12,1	4,1	1,42	1,62	1,37	1,20	...
минеральные удобрения	15,7	3,1	1,07	1,42	1,15	1,19	1,18
горючее и смазочные материалы	32,4	3,3	1,08	1,79	1,97	1,15	1,07
комбикорма	13,6	3,1	1,04	1,83	1,06	1,23	1,04
строительные материалы	10,0	3,5	1,21	1,35	1,18	1,28	1,24
электроэнергия	17,1	3,2	1,12	1,50	1,43	1,17	1,28
Услуги	10,2	3,6	1,34	1,87	1,14	1,11	1,16

Самый большой рост цен наблюдается по сельскохозяйственным машинам и оборудованию для растениеводства – в 20986 раз, электроэнергии – в 19967 раз, запасным частям – в 21544 раз, машинам для животноводства и кормопроизводства – в 22744 раза, тракторам – в 19198 раз. Стоимость услуг выросла в 17408 раз.

Приведенные данные показывают, что за исследуемый период ни на один вид промышленной продукции и услуг, оказанных сельскохозяйственным предприятиям, цены не были ниже цен предыдущего года. По сельскохозяйственной продукции в 2002 г., например, в среднем цена практически не изменилась в сравнении с предыдущим годом. Более того, по зерновым культурам она в 2002 г. была на 14,0% ниже, чем в 2001 г. (по пшенице – на 16,0%, по ячменю – на 8,0%). Даже по молоку, свинине и мясу птицы цены снизились на 3,0; 1,0 и 4,0% соответственно.

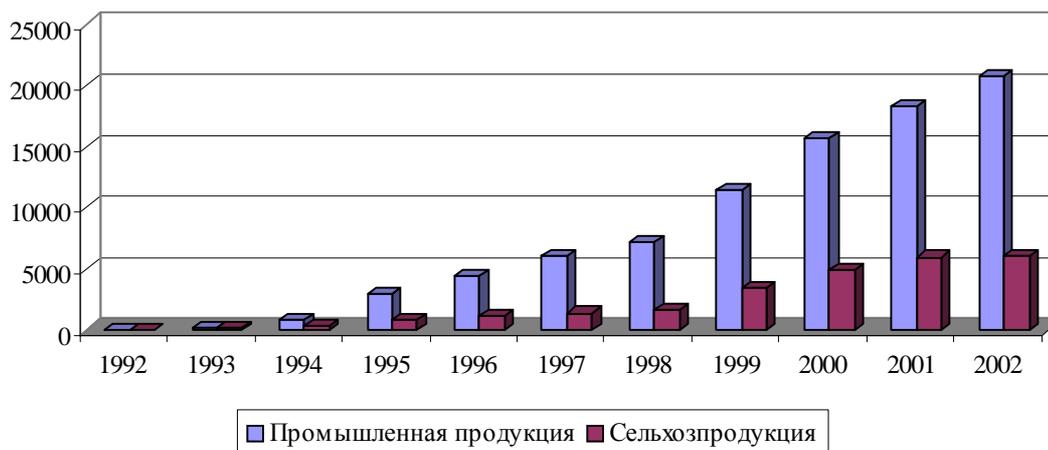
За небольшой отрезок времени – в конце июня по сравнению с декабрем 2002 г. – цены на продукцию растениеводства в России выросли на 12%, на продукцию животноводства снизились на 4%. За этот же период электроэнергия, отпущенная селу, подорожала на 20%, дизельное топливо – на 14, пропашные тракторы – на 15, комбикорма – на 12, кирпич и цемент – на 19 и 24% соответственно.

Соотношение между ценами на промышленную и сельскохозяйственную продукцию наглядно видно на рисунке 1.

Переход на свободные цены в январе 1992 г. не ликвидировал, а обострил ценовые отношения между партнерами рынка, не обеспечил удовлетворения платежеспособного спроса и предложения на материально-технические ресурсы и услуги.

Проводимая экономическая реформа привела к низкому платежеспособному спросу всех потребителей продукции, инфляции, спаду производства. Это повлекло за собой финансовую нестабильность, потери и экономический кризис, разрушение сложившихся эквивалентного обмена и

межотраслевых связей, нарушение экономических отношений между партнерами.



**Рис. 1. Соотношение между ценами на промышленную и сельскохозяйственную продукцию (1990 г. = 100 %)**

Отмеченные процессы происходят на фоне сокращающегося уровня государственной поддержки АПК, что еще более усугубляет положение сельхозтоваропроизводителей.

Из приведенных данных видно, что образовался и углубился диспаритет цен, вследствие которого производство почти всех видов продукции стало низкорентабельным или даже убыточным. Он стал средством изъятия из сельского хозяйства всего прибавочного и части необходимого продукта.

Иногда даются рекомендации по борьбе с монополизмом и диспаритетом цен мерами административно-директивного характера. Некоторые ученые предлагают законодательно ввести в России систему органов регулирования паритетов цен, в частности создать Федеральную комиссию по мониторингу и регулированию паритетов цен с включением ее в аппарат Министерства сельского хозяйства Российской Федерации. Службы паритетов должны обладать правом на федеральном уровне регулировать

цены на продовольствие и основные продукты питания (зерно, молоко, мясо, яйца), на технику и минеральные удобрения. Промышленным фирмам могут устанавливаться ограничения на повышение цен исходя из определенной государством нормативной рентабельности. Данная идея тоже весьма спорна, поскольку искусственное регулирование цен в отрыве от реализации целостной программы государственного регулирования процессов в национальной экономике, и в частности аграрной сферы, не может быть эффективным. Серьезное внимание при решении проблемы диспаритета цен в АПК уделяется государственному регулированию. В последнее время широкое распространение получило мнение о необходимости повторной реструктуризации кредиторской задолженности аграрных предприятий, в том числе перед бюджетом.

Другие ученые предлагают наиболее радикальный путь решения данной проблемы. Они считают, что следует ставить вопрос об отнесении задолженности сельскохозяйственных предприятий на внутренний долг государства путем их списания с аграрных товаропроизводителей, поскольку реструктуризация не спасет село. Реализация подобного предложения, возможно, будет иметь краткосрочный эффект, однако ее последствия будут резко отрицательными, поскольку убедят несостоятельные предприятия в слабости закона, а для более сильных создадут прецедент: выгоднее уклоняться от своих финансовых обязательств, нежели четко выполнять их.

На наш взгляд, к проблеме снижения диспаритета цен следует подходить с концептуально иной позиции: защитить сельское хозяйство от монопольного поведения субъектов хозяйствования первой и третьей сфер АПК следует не административно-директивными ограничениями и запретами в области ценообразования локальных и отраслевых монополий, а совершенствованием системы сбыта. То есть решать проблемы диспаритета цен целесообразно в основном путем развития аграрной инфраструктуры

до того уровня, когда сельское хозяйство станет равноправной с другими отраслями, а возможно, и доминирующей отраслью АПК.

В настоящее время сбыт — наиболее слабое звено в АПК. Основные производственные фонды заготовительных предприятий и сельской торговли не превышают 9% их общего количества в АПК, а численность работников еще меньше. Низкая эффективность системы сбыта в аграрном секторе влечет за собой значительные потери сельскохозяйственной продукции при заготовке, транспортировке, переработке и хранении, которые увеличиваются из-за неравномерности поставок, сезонности снабжения сырьем. Капитальные вложения в сферу реализации мизерны, хотя мировой опыт свидетельствует о том, что с учетом мирового опыта систему сбыта необходимо развивать опережающими темпами по сравнению с производством продукции в следующих направлениях:

интеграция предприятий АПК с целью создания замкнутого технологически-сбытового цикла «производство — хранение — переработка — сбыт», что позволит уменьшить количество посредников, удешевить продукцию, снизить зависимость от локальных монополий и, в конечном итоге, обеспечить более справедливое распределение доходов в цепи;

развитие форм оптовой торговли продовольствием и сельскохозяйственным сырьем, что в некоторой степени снизит ценовой диктат локальных монополий и расширит свободу выбора для аграрных предприятий;

восстановление практики госзаказов, в том числе посредством размещения тендеров с учетом средне- и долгосрочного индикативного планирования, причем основу прогнозов должны составлять программы закупок продовольствия для государственных нужд под встречное финансирование оборотных средств;

развитие биржевой торговли, в частности электронных бирж, виртуальных оптовых рынков средств производства и сельскохозяйственной продукции;

совершенствование методов и активное использование государственных интервенций как важного механизма регулирования внутреннего рынка.

Для решения сложной задачи восстановления паритета цен можно принять специальную федеральную программу восстановления и поддержания паритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию.

В ходе ее разработки надо определить перечень продукции АПК, цены на которую регулируются федеральными органами исполнительной власти; установить контроль за ценами на материально-технические ресурсы, поставляемые селу в соответствии с требованиями антимонопольного законодательства; подготовить мероприятия, способствующие установлению эквивалентного обмена между сельскохозяйственными товаропроизводителями и организациями первичной переработки продукции, производственно-технического обслуживания и материально-технического обеспечения, занимающими доминирующее положение на рынке; обосновать механизмы взаимодействия государственных органов власти с представителями организаций, объединяющих сельских товаропроизводителей.

Для товаропроизводителя важно, чтобы цены реализации позволяли получать прибыль и вести расширенное воспроизводство. С этой целью следует решительнее применять гарантированные цены на сельскохозяйственную продукцию, рассчитанные на основе целевых цен, и вводить залоговые операции. Для достижения ценового паритета между сельским хозяйством и другими отраслями народного хозяйства государство должно активнее осуществлять демополизацию предприятий и организаций 1 и 3 сфер АПК.

Нуждаются в государственном регулировании также процессы ценообразования самого продовольственного рынка. Спрос на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие в отличие от других потребительских товаров не связан прямо с уровнем цен и доходов населения, то есть имеет слабую эластичность. Поэтому с помощью только рыночных механизмов нельзя сохранить равновесие спроса и предложения на отдельные продукты, поддерживать стабильность продовольственного обеспечения населения.

Следует отрегулировать и взаимоотношения между сельскохозяйственными товаропроизводителями, перерабатывающими предприятиями и торговлей. В этой цепочке каждый из участников должен иметь примерно одинаковую долю прибыли. Однако практика показывает, что и здесь есть большие перекосы (таблица 4).

Так, за исследуемый период розничные цены на продукты питания значительно возросли: по говядине в 35,1 раза, по свинине – в 30,3 раза, по мясу птицы – в 33,5 раза, по молоку – в 28,0 раза, яйцам – в 3,1 раза к 1995 г.

Исследования показали, что в 1996 г. несколько замедлился рост цен, но затем они опять стали расти.

Наибольшую часть выручки от реализации продовольственных товаров получают торговля и перерабатывающие предприятия.

Доля сельского хозяйства в оптовых ценах перерабатывающих предприятий остается незначительной. В 1999 г. по мясу крупного рогатого скота она составила 34,5 %, по мясу свиней – 51,9 %, по мясу птицы – 55,7 %, по молоку – 74,5 %, хотя в предыдущие годы эта доля была меньше. Например, в 1996 г. эти показатели составляли 35,8; 39,4; 53,0; 49,3 % соответственно.

**Таблица 4 - Средние цены реализации сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий и потребительские цены на отдельные виды продукции в Краснодарском крае**

Показатели	Годы							
	1993	1994	1995	1998	1999	2000	2001	2002
Цены реализации сельскохозяйственных предприятий, руб. за 1 т								
Крупный рогатый скот	294	740	2629	5716	11474	15372	19565	22304
Свиньи	364	987	3550	8274	14169	18364	27988	28270
Птица	392	1175	4445	8491	15698	18984	26144	25946
Молоко	52	163	751	1308	2920	3351	4447	4163
Яйца, за 1 тыс. шт.	-	-	238	451	854	891	1100	1204
Цены реализации перерабатывающих предприятий, руб. за 1 т								
Говядина	1672	3687	9569	20267	33234	42730	51820	47427
Свинина	1540	4559	10326	19456	27300	43444	49137	40097
Птица	-	-	-	20506	28164	34453	37616	35812
Молоко	184	780	1269	2937	3919	5360	7026	7374
Потребительские цены в торговле, руб. за 1 кг								
Говядина	1,21	3,90	12,48	23,84	42,49	49,42	66,81	72,17
Свинина	1,40	5,08	14,66	26,77	42,40	55,08	79,59	76,41
Мясо птицы	1,16	4,93	11,74	26,35	38,84	50,64	60,58	58,91
Молоко	0,21	1,10	2,24	4,70	5,87	6,93	8,57	9,48
Яйца, за десяток	-	-	5,35	13,50	16,35	16,24	19,34	21,32

В 2002 г. ситуация изменилась в пользу сельского хозяйства. Доля сельского хозяйства по мясу крупного рогатого скота составила 47,0 %, по мясу свиней – 70,5 %, по мясу птицы – 72,5 %. А вот по молоку доля сельского хозяйства была снижена на 18 пунктов и составила – 56,5 %. Эта ситуация была вызвана некоторой стабилизацией цен на продовольствие (в основном из-за низкого платежеспособного уровня населения).

Примерно такая же тенденция наблюдается и в доле сельского хозяйства в розничных ценах торговли. В 1999 г. она составляла: по говядине

– 27,0 %, свинине – 33,4, мясу птицы – 40,4, по молоку – 49,7 %. В 2002 г. доля сельского хозяйства в розничных ценах торговли немного повысилась. Доля сельского хозяйства в говядине стала составлять 30,9%, в свинине – 37,0, мясе птицы – 44,0. Доля сельского хозяйства в розничной цене молока снизилась до 43,9%.

Следует отметить, что доля торговли по данным видам продовольственных товаров составляет от 20 до 40 %. Это говорит о том, что переработка и торговля извлекают из сельского хозяйства значительную часть прибавочного продукта. Наиболее наглядно это проявляется на рынке яиц. Доля сельского хозяйства в розничной цене здесь составляет 56,5 %. Без особых затрат по доведению продукции до потребителя торговля увеличивает цену почти в 2 раза.

Еще меньшая доля сельскохозяйственных предприятий в розничных ценах наблюдается по продукции растительного происхождения. Так, в хлебе пшеничном и муке пшеничной высшего сорта она составляет 17-18 %, яблоках – 16, масле подсолнечном – 14, сахаре-песке – 5 %.

Одной из мер противодействия неоправданному завышению розничных цен может стать установление предельного размера посреднических и торговых наценок по видам конечной продукции относительно закупочной цены на продукты сельского хозяйства или оптовой цены перерабатывающих предприятий. Это позволит сократить количество посредников, обеспечить примерно равную выгодность производства, переработки и реализации продукции, стимулировать увеличение объемов продаж продовольствия торговыми организациями. Как результат этого повысится платежеспособный спрос населения.

В сельском хозяйстве необходимо применять свободные цены, они способствуют развитию производства на основе устойчивого финансового положения сельских товаропроизводителей, которые имеют право по своему усмотрению реализовывать продукцию по ценам, определяемым уров-

нем издержек, а также соотношением спроса и предложения. Таким образом, для решения проблемы развития сельского хозяйства требуется действенная система ценового механизма, основанная на сочетании государственного регулирования и саморегулирования, стимулирования и протекционизма товаропроизводителей.

Наиболее развитые страны относят аграрную сферу своей экономики к числу приоритетных и оказывают ей всемерную поддержку. Так, размер прямой финансовой помощи сельскому хозяйству США составляет 25 % общей стоимости реализованной сельскохозяйственной продукции. В странах ЕС этот показатель достигает 50 %, в Японии – превышает 80 %.

В нашей стране уровень государственной поддержки значительно ниже. Более того, расходы бюджетов всех уровней на поддержку сельского хозяйства в последние годы значительно сократились.

Зная скромные возможности федерального бюджета в поддержке отечественного сельхозтоваропроизводителя, было бы правильным федеральным органам сконцентрировать свое внимание на создании условий для эффективного функционирования продовольственных рынков, обеспечении сбыта продукции, поддержку и развитие научно-технического процесса, внедрении его достижений, развитии племенного дела, элитного семеноводства и других базовых направлений.

Развитие аграрного сектора в условиях ограниченной государственной поддержки возможно только при соответствующем регулировании государством правил на рынке, которые обеспечат баланс интересов всех участников создания и движения продукта и надежную защиту отечественного товаропроизводителя от экспансии импорта.

Для эквивалентности отношений сельскохозяйственных и промышленных предприятий целесообразно применять целевые цены, методика определения которых разработана Министерством сельского хозяйства и продовольствия России. В соответствии с Федеральным законом «О госу-

дарственном регулировании агропромышленного производства» целевые цены устанавливаются для обеспечения паритетного соотношения цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, покрытия расходов по уплате налогов и других платежей, процентов по кредитам, получения работниками сельского хозяйства доходов на среднем по отраслям экономическом уровне и получения прибыли, достаточной для ведения расширенного воспроизводства.

Целевые цены являются основой для установления гарантированных, залоговых цен, расчета дотаций и компенсаций.

В реальной жизни целевые цены не существуют. Целевые цены – это желаемый уровень эквивалентных (паритетных) цен. Они не гарантируются государством и не функционируют на рынке. Они служат для определения уровня паритетных цен. Целевые цены должны стремиться к паритетным ценам.